

Les clés pour booster ton profil MALT

Emmanuel Bismuth



Ce que nous allons aborder

- Comment fonctionne l'algorithme Malt 🤖 ?
- Utiliser sa photo comme outil de Personal Branding 😎
- Choisir un titre de profil percutant 🦊
- Dans quelles catégories dois-je me placer 🛠 ?
- Quelles compétences mettre en avant 👤 ?
- Comment rédiger un descriptif qui déchire 🗣 ?
- Comment obtenir un maximum de reco' ✨ ?
- Comment mettre en avant un portfolio de 🔥 ?
- Choisir sa zone de localisation 📍
- Choisir ses préférences de mission 🙏
- Comment mettre en avant ses expériences 🧑 ?
- Renseigner ses certifications & formations de manière efficace 🎓
- Quel TJM appliquer 💰 ?
- Quelles techniques pour un meilleur closing 💰 ?
- Comment être réactif aux demandes des prospects 🌮 ?
- Comment utiliser les statistiques de son profil 📊 ?
- Se fixer des objectifs de visibilité et les atteindre 🏆
- Comment obtenir un maximum d'avis 5 ⭐ ?
- Les étapes pour réussir ses missions MALT 🚀
- Quelques hacks pour obtenir un maximum de points 🏆

**Comment fonctionne
l'algorithme Malt  ?**

Comment fonctionne l'algorithme Malt ?

Comme en SEO, il y a des éléments on-page (**la qualité de ton profil**) et des éléments off-page (**tes performances sur la plateforme**) à optimiser.

Les 10 éléments les + importants de ton profil (on-page)

1. Le Titre de ton profil
2. Les Compétences sélectionnées - mots clés
3. Ton TJM
4. Ton Descriptif
5. Ta présence dans les bonnes Catégories
6. Ta Zone de localisation
7. La qualité de ta Photo
8. L'attractivité de ton Portfolio
9. Tes Recommandations externes
10. Le détail de tes Expériences


Les 10 éléments les + importants de ton activité (off-page)

1. Ton activité globale sur la plateforme (rapidité de réponses aux messages, avis obtenus, CA réalisé...)
2. Ta réactivité de réponse joue beaucoup (ne pas hésiter à décliner si demande non adaptée)
3. Ta disponibilité affichée
4. Ta capacité à closer des missions
5. Ta capacité à fidéliser des clients
6. Tes recommandations & avis obtenus
7. Ton utilisation de MALT Open
8. Ton CA réalisé sur la plateforme (montant + récurrence)
9. Ton statut de Super Malter 1 / 2 / 3
10. En bref, plus de missions t'apporte plus de missions

**Choisir un titre de profil
percutant 🦊**

Choisir un titre de profil percutant 🦊

1. Le titre doit reprendre une **requête clé** (non pas ce que tu es mais ce que le client recherche)
2. Idéalement, il faut avoir 3 ou 4 mots clés dans le titre

exemple : “Expert Excel ★ Vba ★ Data ★ Kpi ★ Api ★ Power Bi ” (**Profil**)

3. Pour trouver les bons mots clés, il faut utiliser l’outil de sélection des “**Compétences**” qui te renseigne sur les volumes de recherche effectués sur MALT.
4. Pour s’assurer de la performance de ton titre, il faut faire des essais réguliers et suivre attentivement tes statistiques.

Tip : Il est conseillé de choisir des “requêtes larges” (ecommerce/ seo / excel...) car souvent les prospects font des recherches en “large”.

**Quelles sont les compétences
que je dois mettre en avant  ?**

Quelles sont les compétences que je dois mettre en avant ?

- Indique des **Compétences 100% focus autour des types de missions que l'on recherche**
- Dans cette partie, on peut trouver des logiciels (*SketchUp..*), des langages informatiques (*Laravel, PHP..*) et aussi des livrables (*business plan, site web,..*).
- Ajoute toutes les variantes des compétences clés
- Retire ce qui n'a aucun intérêt. Pas la peine d'indiquer que tu parles *anglais* et que tu sais faire de jolis *powerpoint* si ce n'est pas le type de mission que l'on recherche..
- Entre 30 et 50 compétences, c'est une bonne moyenne.

Quel TJM appliquer  ?

Quel TJM appliquer ?

Vieux débat !

Je ne suis pas pour les TJM faibles ni pour les TJM trop forts : je suis pour les TJM qui fonctionnent.

Un bon TJM c'est un TJM qui t'apporte régulièrement des clients.

L'idéal est d'être proche du **prix de marché lorsque l'on débute** ou un peu moins pour maximiser ses chances d'obtenir des missions “pas chères” et se faire la main. Plus tu gagneras des clients, plus tu pourras augmenter tes prix.

A noter : Le TJM donne au client une indication sur le tarif moyen pratiqué par le freelance. Mais attention : un bon freelance peut finir en 1 journée ce qui aurait pris 2 jours à un freelance débutant. **N'est souvent pas moins cher celui qu'on croit (et les clients sérieux le savent donc pas la peine de se brader).**

A noter 2 : Un prix élevé fonctionne comme un bon filtre.

**Utiliser sa photo comme outil
de Personal Branding** 😎

Utiliser son photo comme outil de Personal Branding 🕶️

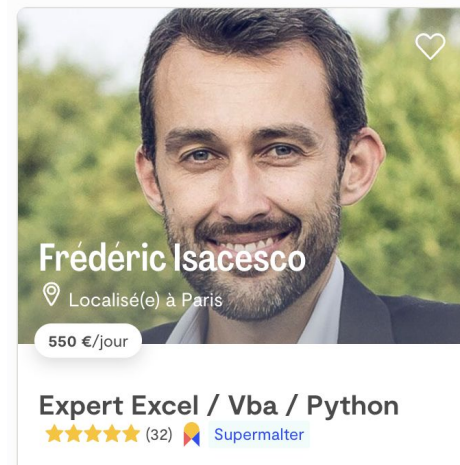
Que serait une fiche produit sans une belle photo qui incite au clic ?!

C'est pareil sur MALT !

Nous sommes les *produits* de la marketplace #1 des freelances.

Il te faut une photo de qualité avec des contrastes forts de façon à se démarquer et à avoir plus de chances d'être repéré !

Pour cela je te recommande l'usage d'une photo professionnelle ou bien l'utilisation du logiciel ProfilPicMaker : <https://pfpmaker.com/>



Bon exemple

**Dans quelles catégories
dois-je me placer  ?**

Dans quelles catégories dois-je me placer ?

1. Il est essentiel de choisir avec soin les **catégories** dans lesquelles ton profil doit apparaître.
2. Un freelance est souvent présent dans 2 à 4 catégories mais rarement plus.
3. Il ne faut pas hésiter à vérifier les catégories dans lesquelles les meilleures freelances qui font le même travail que toi apparaissent : tu trouveras probablement une catégorie que tu as mis de côté !
4. Par exemple : un vidéaste peut se retrouver dans les catégories suivantes : **Motion Designer - Réalisateur - Photographe**

**Comment rédiger un descriptif
qui déchire 🗣️?**

Comment rédiger un descriptif qui déchire

1. Ton descriptif doit avoir un minimum de texte. Au moins 200-300 mots. Et ce texte doit être pensé comme la description d'une fiche produit dans un site e-commerce. Il faut à nouveau raisonner **SEO** !
2. Le descriptif doit être orienté client ("**customer centric**").
3. Un bon descriptif doit indiquer les outils que tu utilises, les livrables que tu proposes...
4. Un bon descriptif reprend les compétences que tu as et les services / livrables que tu offres.
5. Un bon descriptif indique ta disponibilité et le mode de communication que tu privilégies.

**Quelles sont les meilleures
techniques de closing 💰 ?**

Quelles sont les meilleures techniques de closing 💰 ?

1. Le but sur MALT est de **générer des Leads**, pas directement des missions. Ce n'est pas comme Fiverr par exemple.
2. Pour générer des leads, il faut toujours parvenir à convaincre ton prospect de prendre un RDV.
3. Les outils que j'utilise pour prise de RDV : **Calendly** + **Note de cadrage** à compléter en amont du RDV
4. **Attention à** : Privilégier les échanges sur la plateforme puis le rdv par échanges visio plutôt que le téléphone

**Comment obtenir un maximum
de reco' ✨ ?**

Comment obtenir un maximum de reco' ✨ ?

1. Les **recommandations externes** sont ouvertes à tous. N'hésites pas à demander autour de toi de t'écrire une recommandation.
2. Chaque recommandation externe te fait gagner **20 points**. Ce serait dommage de passer à côté !
3. A mon sens, il faut démarrer avec une dizaine de recommandations. Et pour cela, il ne faut pas hésiter à mobiliser son entourage professionnel (collègues, anciens clients...).

**Comment obtenir un maximum
d'avis 5 ★ ?**

Comment obtenir un maximum d'avis 5 ★ ?

1. Tout d'abord, il faut **demander** à ses clients de mettre un avis en fin de mission. Si tu ne le demandes pas, ils risquent de ne pas le faire. **Il faut donc leur demander explicitement.**
2. Il faut toujours faire le maximum et même offrir un petit +, c'est ce qui te garantit d'avoir la meilleure note possible.
3. Si tu sens que la mission ne fonctionne pas, il faut parfois savoir arrêter la mission pour éviter une mauvaise note.

**Comment mettre en avant un
portfolio de 🔥 ?**

Comment mettre en avant un portfolio de ?

1. Varie la mise en avant d'industries pour lesquelles tu as travaillé.
2. Met plusieurs logos d'entreprise clientes.
3. Varier les tailles d'entreprises (startups, TPE-PME, Grands Comptes).
4. Prend soin d'insérer des visuels de qualité.
5. Revois régulièrement ton Portfolio et actualise le.
6. Choisis l'ordre des logos avec soin.

Choisir sa zone de localisation



Choisir sa zone de localisation

Élargis au maximum ta zone de localisation : plus de villes autour de toi et + km (50 km par défaut).

Pas la peine d'indiquer ta localisation précise - personne n'a besoin de savoir que tu travailles de chez toi à "Levallois", indiques "Paris" à la place.

Privilégie la grande ville la plus proche de chez toi.

Privilégie le **télétravail** ou si tu aimes te déplacer chez le client élargis à 50 km autour de ta ville et ajoute plusieurs villes.

Choisir ses préférences de mission 🙏

Choisir ses préférences de mission 🙏

1. Choisis toutes les tailles d'entreprise sauf si tu refuses de travailler avec des types d'entreprises particulières (startups, Grands Comptes...).
2. Exclure uniquement les clients que tu ne veux surtout pas.
3. Personnellement, je pense qu'il ne faut pas hésiter à prendre des missions longues aussi bien que des missions courtes. J'ai même une préférence pour les missions courtes car cela permet d'augmenter ta crédibilité par la suite. Un prospect risque de favoriser un freelance avec 34 missions courtes plutôt qu'un freelance qui a fait 3 missions longues.

**Comment être réactif aux
demandes des prospects 🌮 ?**

Comment être réactif aux demandes des prospects 🌮 ?

1. Avoir un **modèle de message** qu'on envoie à chaque fois. Exemple :

Bonjour

Merci pour votre proposition. Je vous propose de prendre rdv ici :

<https://calendly.com/akolads>

2. Proposer un **Calendly** : ça change tout !
3. L'objectif est la prise de RDV et de démontrer ton professionnalisme.
4. **Application MALT à portée de main** - ne pas trop tarder pour répondre

**Comment mettre en avant
ses expériences ?**



Comment mettre en avant ses expériences

1. **Un profil MALT n'est pas un CV.** Pas la peine de raconter tes différents stages ou de mentionner tes hobbies.
2. Il est surtout important de montrer pour qui tu as travaillé, ce que tu as fait et quels types de livrables tu as rendu.
3. Les expériences sont l'occasion de mettre en avant des missions que tu as réalisées et qui ressemblent à celles que tu recherches.
4. **Ne pas hésiter à ajouter quelques lignes sur chaque expérience.** C'est à nouveau une opportunité SEO qui aide l'algorithme de MALT à comprendre le freelance que tu es et le type de mission recherche.

**Comment utiliser les statistiques
de son profil  ?**

Comment utiliser les statistiques de son profil ?

1. Suivre ses **statistiques** avec attention. C'est un peu le Search Console de MALT pour ceux qui connaissent le SEO. En suivant de près tes **ranking** sur les mots clés, tu peux faire des miracles !
2. Pas besoin d'un regard quotidien, un regard mensuel est suffisant.

Les points à surveiller sont :

- Evolution des apparitions
- Evolution des vues sur ton profil
- Positions sur les requêtes
- Demandes reçues
- Missions remportées

**Se fixer des objectifs de
visibilité et les atteindre 🏆**

Se fixer des objectifs de visibilité & les atteindre



1. **Première étape** : il faut avoir au moins 1000 affichages par mois pour que les choses bougent sérieusement. En dessous, c'est que probablement tu ne vises pas assez large.
2. **Deuxième étape** : il faut obtenir au moins 100 vues de profil par mois pour avoir des demandes régulières.
3. **Troisième étape** : une fois les premières demandes obtenues, il faut les transformer. Un débutant aura un taux de transformation de 10%-20% tandis qu'un freelance confirmé peut se rapprocher de plus de 33% de transformation des leads reçus.

**Renseigner ses certifications &
formations 🎓**

Renseigner ses certifications & formations

1. Il est important de renseigner les différentes certifications et formations que tu as suivies.
2. Pas la peine de remonter trop loin dans le temps. Ici, l'objectif est de rassurer le prospect sur ton profil. Le but est de te **crédibiliser**.
3. On peut également en profiter pour insérer quelques mots clés - à nouveau le SEO, oui c'est mon obsession ;-).

**Quelques hacks pour obtenir un
maximum de points 🏴‍☠️**

Quelques hacks pour obtenir un maximum de points

1. L'utilisation régulière de **Malt Open** est recommandée surtout pour les débutants et pour ceux qui cherchent à atteindre un niveau de Super Malter supérieur. Chaque mission réalisée via Malt Open t'apporte des points.
2. **Fidéliser** ses clients sur la plateforme permet aussi de booster tes points
3. Obtenir des **recommandations externes** te fait gagner aussi des points. Chaque recommandation te fait gagner 20 points. Pas besoin que la recommandation provienne d'un client. Utilise cela à fond !

Tu veux aller plus loin ?

Tu veux aller plus loin ?

1. Réserve un créneau avec moi et bénéficie d'un coaching personnalisé :
<https://calendly.com/akolads/coaching-malt?back=1&month=2023-03>
2. Suis mes posts Linkedin et abonne-toi à mon profil :
<https://www.linkedin.com/in/emmanuel-bismuth-60107726/>
3. Inscris toi à mon prochain webinar :
<https://www.tickettailor.com/events/akolads/837982>

A toi de jouer maintenant !